

Businessplan

Online Einkaufsführer

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Online Einkaufsführer

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	8
Umsatzplanung	9
Personalplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem regionalen online Einkaufsführer selbstständig machen.

Der Online-Handel boomt. Und die Einkaufsstraßen vor allem in kleinen und mittleren Städten leiden darunter. Denn immer weniger Kunden machen sich noch auf den Weg in die Innenstädte. Die drei größten Online-Händler Amazon, Otto und Zalando verbuchten 2015 in Deutschland zusammen mehr als elf Milliarden Euro Umsatz. »Der stationäre Handel wird bis 2020 wahrscheinlich 20 bis 40 Milliarden Euro an Umsatz an die Online-Konkurrenz verlieren«, heißt es aus dem Kölner Institut für Handelsforschung (IFH).

Das Leistungsangebot besteht im Betreiben eines regionalen online Marktplatzes, um den Einzelhändlern der Region die Möglichkeit zu geben, zusätzliche Umsätze zu generieren und dauerhaft gegen die Onlineangebote der großen Internethändler bestehen zu können. Gemäß dem Firmenmotto „Gemeinsam erreichen wir mehr“ können Kräfte der regionalen Einzelhändler gebündelt werden, um der wachsenden Konkurrenz der großen Onlinehändler ein eigenes Angebot entgegenzusetzen. Es werden 2 Varianten angeboten: Branchenbucheintrag mit Verlinkung auf die Website des Einzelhändlers und Listung der Produkte des Einzelhändlers im digitalen Produktkatalog mit Online Zahlungsfunktion und 24-Stunden Lieferdienst.

In Kooperation mit einem örtlichen Lieferdienst wird eine 24-Stunden-Lieferung der Produkte ermöglicht. Der Lieferdienst wird einen eigenen Vertrag mit den Einzelhändlern schließen, daher ist diese Leistung nicht im Finanzplan eingeplant.

Zielgruppe sind lokale Einzelhändler der Zielregion, die zusätzliche Umsätze generieren möchten, aber selbst nicht über Zeit, Geld oder Kenntnisse verfügen, um ein solches System aufzubauen.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 45.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 184.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 310.000 Euro liegen soll.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da mein Online Einkaufsführer zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Es sind 2 PC Arbeitsplätze eingeplant.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Große Position sind auf lange Sicht die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, wird Personal erst nach und nach eingestellt.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Spezialisierungsgebiet.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**